

雑誌『経済界』に弊社社長の三宅への取材記事が掲載されました！ (2024年5月22日(水)発行7月号に掲載)

弊社代表取締役社長 三宅英木が、雑誌『経済界』の取材を受け、アパレル企業の経営者として「売れる物と売れる人」に絞り込んだ本質回帰の経営でコックスのV字回復させた秘訣などについて語った内容が「企業 EYE」のページで紹介されました。

掲載メディア：『経済界』（ホームページ <https://keizaikai.co.jp/>）

掲載日時：2024年5月22日(水) 発行・発売 経済界 7月号

記事タイトル：「売れる物と売れる人」に絞り込んだ本質回帰の経営で赤字企業をスピード再生

▼『経済界』2024年7月号 企業 EYE コーナー 78ページに掲載

コックス
<https://www.cox-online.co.jp>



三宅英木社長
【生年月日】1969年4月19日 【出身地】千葉県 【最終学歴】コロンビア大学MBA

**企業
EYE**

**「売れる物と売れる人」に絞り込んだ
本質回帰の経営で赤字企業をスピード再生**

イオングループのアパレル専門店チェーン。全国のショールームセンターでファミリー向けファッションブランドの「ikka（イッカ）」生活雑貨の「LBC」などを展開している。

―― 業績絶好調ですね。

三宅 アパレル業界の上場企業で最も売上総利益率が高い63.33%（2023年上期実績）。7期連続赤字から、今期は業界トップクラスの利益会社へV字回復を遂げました。

―― 短期に奇跡の大復活を
実現した理由を。

三宅 徹底的に無駄を省き、SPA（製造小売）企業の本質である「売れる物と売れる人」に絞り込み、経営資源（ヒト、モノ、カネ）を投入する本質回帰の経営をしたからです。しかし、人を育てるにはそれなりの時間がかかります。

―― 業績を改善できるかどうかの最大のキーワードは、売れる販促です。

三宅 2021年に私がコックスに入社してすぐに実施した雑誌タイアッププロモーション効果で業績が回復してくると、社員の意識も変わってきました。また、生産性の高い会議や書類作成に時間を大幅に削減し、商品検討時間を過去に比べて10倍に増やしました。エリアマネージャーやスーパーバイザーなど管理のみを行う職種を廃止し、店長兼統括店長という役割に統合しました。業界で最も売れる販売のフロア集団を作り上げることを目標にしています。

―― ファッション業界に興味を持ったのはなぜですか。

三宅 大学を卒業後、丸紅に入社し、その後、東証1部上場企業だったキャビンに2年間出向しました。ここで経営者の配属ミスによって人と企業が崩壊していくのを目の当たりにし、ファッション業界の脆弱さを知るとともに、やりようによっては面白いと思いました。丸紅退社後、アパレルメーカー大手のサンエー・インターナショナルに入社し、赤字子会社のフリーズインターナショナルを再生。オンラインで樫山では国内最大の赤字事業を短期間で立て直しましたが、この時の経験で企業再

生のノウハウの基本を学びました。その後、イトキン副社長として10年以上続いていた赤字を1年で黒字化し、20億円以上利益改善をしました。

―― コックスは徹底した成果主義だとお聞きします。

三宅 社長も社員もアルバイトも成果主義。アルバイトの時給も成果に応じて変動します。今後は優秀な人材をファッション業界に呼び込み、業界の再生にも取り組んでいきたい。

【設立】1973年5月
【資本金】45億314万8000円
【従業員】846人
(パートタイマーは1日8時間換算による)
【所在地】東京都中央区

リリースに関する報道関係のお問い合わせ 株式会社コックス 総合企画室 渡邊 Tel : 03-5821-6070 (代表) (ms-watanabe@cox.style)